

ナプロアース社長通信_第 1 回

23 期もあと数日で終わろうとしています。この 1 年、全社員が与えられた持ち場で努力してくれたと評価しています。しかし、本当に精一杯の努力でしたか？また、自分自身が満足するような成長を得られましたか？

会社経営・最高責任者の立場である私としての総評は、第 1 のビジョンだった年間売上 10 億円と第 2 のビジョンだった営業利益 1 億円の両面で目標を達成することができず「忸怩（じくじ）たる思いです。成果について、みなさんの努力が足りなかったと責任を押し付ける気は毛頭ありません。経営者として私が大きく変われなかったから、成長と呼べる収益性は増したものの、目標とする域に達しなかったと捉えています。

もちろん、プロ集団であると自負している我々が、精一杯の努力とできる限りの成長を目指していかなければ、目標を達成することは叶わず、最悪の場合は衰退の一途を辿ることになります。そうはならないと誓い、率先垂範を示すためにも、まず私の行動から変えていきます。

今月から特に苦手だと感じていた文章で人に伝えていくことから始めていきます。題名を『ナプロアース社長通信』として 1 年間毎月欠かさず続けます。内容は「ザ・仕事（過去のナプロアースをよく知り、これから目指していく方向性を伝える）」です。創業時の思い、創業期からの変化、震災後なぜ伊達市を選んだのか、現状と今後、業界の未来、働くことの意義など、仕事にまつわる様々なテーマを考えています。続けていくうちに、テーマが増えて内容が変わるかもしれません。その点はご容赦ください。

では、ここから第 1 回目の『ナプロアース社長通信』を始めます。テーマは「決算賞与」です。

現在 34 名在籍している正社員のうち、新卒者を除く 31 名が昨年の「経営計画発表会」に参加してくれました。前年の発表会では、目標を達成すると支給する『達成金』という制度改革を行いました。残念ながら、前半期累計での「部門別・目標達成金」として生産課のみの支給で終わってしまいました。来期も『達成金』の制度は続けていきますので、是が非でも全員へ支給できるよう 1 年間目標をあきらめず仕事に勤んでください。

達成金とともに、営業利益に対して 15%の賞与も約束しました。前半戦は営業赤字となり賞与の原資がありませんでしたが、後半戦は 500 万円程度の営業黒字となり約束通り 100 万円程度を賞与の原資に使います。100 万円を 31 名で分配すれば、どの程度の額になるのか計算できると思いますので敢えて申しません。

額面としては非常に少ないと感じると思いますが、これは伊達に移転して初めて、みなさんの実力で勝ち取った賞与であると自負してください。それとは別に、1 年を通じての成果である経常利益（営業利益は赤字でしたが、資産売却や国からの補助金など営業外収益が加算された評価）はプラスで終える予定です。その中から、税金や設備投資などに必要な支出を除き、約 2,500 万円前後の内部留保（いわゆる会社の貯金額）の枠から 15%を決算賞与として分配することに決めました。これは特別に支出する賞与なので通常の人事評価とは異なり、経営者目線からの評価が基準となる点を理解してください。

来期からは営業利益が確実に積み上がることを期待し、今回は特例として決算賞与を 6 月中にお渡しします。

次回は、創業時の思いを含めた出来事を綴りたいと思います。

平成 29 年 6 月吉日 池本 篤